

București

Piața rezidențială rămâne blocată de prețuri nerealiste, în pofida unui început de an aparent promițător

Debutul anului a adus, pentru scurt timp, semne care păreau încurajatoare pe piața rezidențială, apreciază Valentin Negoită, agent imobiliar la TNT Imob.

După data de 5 ianuarie s-au înregistrat câteva vizionări, iar una dintre tranzacții a ajuns chiar la stadiul de antecontract semnat. Comparativ cu perioada sărbătorilor, activitatea a părut mai intensă, iar sentimentul general a fost că piața ar putea intra într-o fază de deblocare. Această impresie nu s-a confirmat, însă, pe termen mai lung.

“A fost doar o perioadă scurtă, specifică începutului de an. După acest impuls inițial, lucrurile s-au întors rapid la realitatea cu care ne confruntăm de mai mult timp”, explică Valentin Negoită.

Tranzacțiile se vor concentra preponderent pe apartamentele vechi, până când ajustările de preț vor face atractive, din nou, și locuințele din proiectele noi

Valentin Negoită consideră că piața rezidențială este, în continuare, într-un blocaj structural, pe care l-a anticipat și semnalat încă de anul trecut. În special în Sectorul 6 al Capitalei, anticipează că în perioada următoare tranzacțiile se vor concentra preponderent pe apartamentele din blocurile vechi,

până când ajustările de preț vor face atractive din nou și locuințele din proiectele noi.

În opinia sa, principala cauză a acestui blocaj nu este lipsa cererii, ci nivelul prețurilor cerute de mulți proprietari.

“Vorbim despre prețuri prea mari, în multe cazuri exagerate. Există o ruptură clară între așteptările vânzătorilor și realitatea economică din piață”, afirmă agentul imobiliar.

Cumpărătorii sunt mult mai prudenți, mai bine informați și mai puțin dispuși să accepte evaluări care nu pot fi susținute nici prin caracteristicile proprietății, nici prin contextul actual.

Cumpărătorii există, dar nu mai validează prețuri care nu au legătură cu realitatea

Comportamentul cererii s-a schimbat vizibil. Clienții caută o locuință care să bifeze cât mai multe criterii – compartimentare bună, zonă acceptabilă, stare tehnică bună – dar, în același timp, doresc “cel mai bun preț posibil”.

Disponibilitatea de a plăti suplimentar doar pentru eticheta de “nou” sau pentru prețuri alinate artificial la vârfurile anilor anteriori este tot mai redusă.

“Ceea ce este foarte clar este că, atunci când apare o ofertă la preț real, corect poziționat, aceasta se vinde rapid. Sunt cazuri în care



Valentin Negoită, agent imobiliar TNT Imob

proprietățile se tranzacționează în primele zile de la listare sau, cel mult, în două-trei săptămâni”, subliniază reprezentantul TNT Imobiliare. Acest lucru demonstrează că piața funcționează, dar selectiv, și penalizează sever supraevaluarea.

Există și exemple concrete care confirmă această dinamică.

Unele proprietăți au început să genereze interes abia după ce proprietarii au acceptat ajustarea prețului. Un apartament de două camere din zona Veteranilor, confort 2, semidecomandat, situat într-un bloc din 1974, a intrat în atenția cumpărătorilor doar după reducerea sumei cerute inițial.

În alte situații, diferențele dintre prețul de listare și cel de tranzacționare sunt semnificative.

Un apartament de două camere într-un bloc nou, cu parcare proprie, listat la 169.000 de euro, a primit o ofertă fermă de 153.000 de euro. Un alt apartament, scos pe piață la 145.000 de euro, a fost vândut la 135.000 de euro.

“Mesajul pieței este foarte clar: cumpărătorii există, dar nu mai validează prețuri care nu au legătură cu realitatea. Cine înțelege acest lucru poate vinde. Cine nu, va rămâne blocat”, concluzionează Valentin Negoită. ■

